



\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

22/04/1984 (40 ans)  
Permis B

\*\*\* \*\*\*\*\* \*\*\* \*\*\*\*\*

Saint-Germain-Nuelles (69210)

\*\*\*\*\* \_ \*\*\*\*\*

\*\*\*\*\* .\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\* .\*\*\*

## INGENIEUR COMMERCIAL, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- févr. 2018 / juil. 2022**    **Ingénieur Commercial**  
VISIATIV  
*- Vente en cycle court moyen et long des propositions de valeur DASSAULT Systèmes et VISIATIV*  
*- Gestion des grands comptes upsell et cross-sell, prospection sur ETI, PME, TPE*  
*- Accompagnement des CEO, dans la réalisation d'une feuille de route stratégie digitale*  
*- Objectifs réalisés entre 85% et 100% par an*
- janv. 2015 / janv. 2018**    **Ingénieur Commercial Equipements Neufs**  
ALFA LAVAL  
*Développement de l'activité commerciale des "produits neufs" sur la France et DOM TOM*
- Responsabilités :*  
*- Veille technologique, législative, concurrentielle, analyse des KPI, négociation commerciale*  
*- Lobbying pour le développement des solutions « Environnementale »*  
*- Etude et analyse de nouveaux business model*  
*- Management hebdomadaire des projets et de l'activité avec l'équipe commerciale*
- Résultats :*  
*- Augmentation du CA de 1.7M€ à 5.2M€ - STX, Marine nationale, Man&Diesel*
- janv. 2010 / déc. 2014**    **Ingénieur Commercial Service**  
ALFA LAVAL  
*Développement de l'activités commerciale en "Service Après Vente" sur la France, DOM TOM et Maghreb.*
- Responsabilités :*  
*Définition du plan commerciale & marketing, segmentation clients et politique de prix, reporting*  
*- Coordination avec les usines et agences en EUROPE, ASIE, AMERIQUES*  
*- Mise en place d'une plateforme BtoB des devis à la facturation*  
*- Formation technique et commercial des distributeurs et commerciaux sédentaires*
- Résultats :*  
*- Développement du business au Maghreb 600K€, activité service globale de 700K€ à 1.5M€*  
*- Augmentation des contrats cadres + 80%, distributeur + 20% de CA et maintien des marges*  
*- Réduction claims et impayés de 95%, Amélioration NPS satisfaction clients de -12 à +25*  
*- Key Account Management (CMA CGM – EDF), valeur business annuel global 6M€*
- janv. 2007 / janv. 2010**    **Technico-commercial sédentaire**  
ALFA LAVAL  
*Suivi des projets de "Service Apres Vente" sur la gamme d'équipements installés en France, DOM TOM, Maghreb et Afrique de L'Ouest.*
- Responsabilités :*  
*- Industrie « Energie, Environnement, Alimentaire »*  
*- Mise en place des interventions et solutions de maintenance, support technique*  
*- Maintien des délais et marge sur les différents projets*

Résultats :  
- Objectifs atteints entre 70% et 100% par an

**sept. 2005 / juin 2007**     **Conseiller commercial Environnement en Alternance**  
CCI de Lyon  
*\* Mise en place de nouveaux services en circuit court et d'optimisation et valorisation des déchets pour les hôtels et restaurants*

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

**sept. 2005 / juin 2007**     **Master 1; Bac+4) Marketing et Négociation Industrielle** - BAC+4  
Ecole de commerce IDRAC Lyon

**/ juin 2005**     **BTS Technico-commercial** - BAC+2  
Etablissement La Salle

**/ juin 2003**     **BAC STI** - BAC  
Lycée JB de la Salle (Science Technique Industrielle)

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

**Anglais**                      Courant

**Espagnol**                    Courant

**Français**                    Courant

## CENTRES D'INTERETS

---

Sports, Exploration, Gastronomie